Agriculture and Agri-Food Canada
Agriculture et Agroalimentaire Canada

Market & Industry Services Branch
Direction générale des services à l'industrie et aux marchés

The Canadian Poultry Meat Processing Industry

Sub-sector Profile

March, 1998

Food Bureau
Bureau des aliments

Canada

102-07266/

THE CANADIAN POULTRY MEAT PROCESSING INDUSTRY

The poultry meat sub-sector consists of establishments engaged in slaughtering, dressing, packing or canning chickens, turkeys, ducks, geese and game birds. The sector produces a large variety of products ranging from fresh and frozen whole carcasses to parts (bone-in or boneless), breaded, battered, marinated items, controlled portions, wieners, sausages to prepared dinners and entrees.

INTRODUCTION

Changes in North American consumer diets over the last thirty-five years, have had significant impact on the demand for poultry products. Poultry meat consumption, particularly chicken, in both Canada and the United States has increased dramatically.

The growth in chicken meat consumption has been stronger than for red meat (pork and beef) products. Red meat consumption was at its peak in 1976 when it accounted for 80% share of all meat consumed, while poultry (chicken and turkey) accounted for only a 20% share. By 1995, red meat's share had fallen to 66.8% of all Canadian meat consumption while poultry's share had risen to 33.2%. During this period, beef appeared to have lost the biggest share of Canadian meat consumption falling from 51.2% to 34.2% while chicken's share almost doubled, going from 14.6% to 27.1%.

In relation to beef and pork, poultry has been able to capitalize on the increased demand by Canadian consumers for healthier and leaner meats. Additionally, creative product development has generated a wide range of value-added products such as chicken wieners and sausages which have been positioned to compete directly with red meat based products.

SIGNIFICANCE

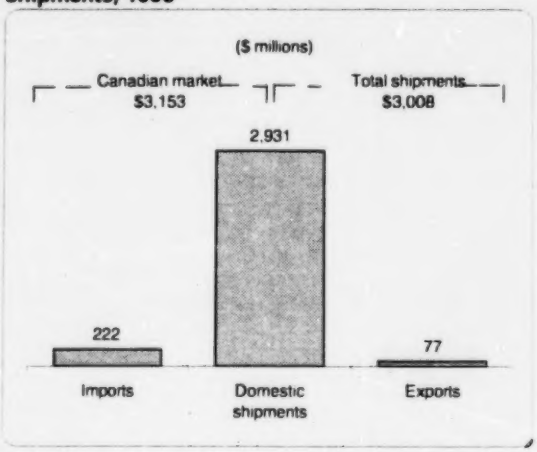
The poultry meat sector consists of firms that slaughter, eviscerate and process chickens, turkeys, ducks, geese and game birds into whole or cut-up products. Some meat firms process the meat into a broad range of formed poultry meat products such as nuggets, fingers and patties. Firms involved in the further processing of poultry into higher value products such as frozen TV dinners and Chicken Kiev, for example, represent an increasingly important manufacturing activity.

The processing industry increased output from $1.9 billion in 1988 to $3.0 billion in 1996, an increase of 63%. Of the $3.0 billion in total poultry shipments in 1996, an estimated $2.3 billion was attributed to chicken, $0.4 billion to turkey meat, and $0.3 billion for other species (ducks, geese, game birds). An estimated 60% of chicken meat on a volume basis is sold as parts, 10% is sold as whole carcasses or whole birds and 30% is used in further processing. Turkey meat is marketed primarily as a whole bird (66% by volume marketed as frozen product and 18% fresh) and a minor proportion as cut-up parts (7%) and processed product (7%).

Canadian production of further processed chicken and turkey products accounted for a large portion of the Canadian poultry meat market in 1996 -- products such as chicken wieners, boneless turkey roasts, breaded/seasoned fingers, nuggets, thighs, Chicken Dianne (boneless chicken stuffed with broccoli and cheese), chicken burritos, Turkey Wellington (boneless turkey breast stuffed with cranberry sauce and gravy inside a pastry), meal kits, pies, and frozen dinners.

In 1995, Statistics Canada's Census of Manufacturing reported there were over 100 primary and further processing plants employing over 14,000 people. The poultry processing industry is strongly domestically oriented but international trade is growing in importance. In 1996, exports were $77 million or about 2.5% of total production while imports were $222 million or about 8% by value of production (Figure 1).

Figure 1: Imports, exports and domestic shipments, 1996



STRUCTURE

The four largest poultry processors operate two or more plants in two or more provinces and account for over 50% of the industry's production. Producer cooperatives have a prominent position in this industry. Two of the four largest processors are cooperatives.

The largest multi-plant firms have been re-organizing their internal operations by designating certain plants for primary chicken processing, others for turkey processing and still others for further processing. This move to plant specialization results in longer production runs and lower production costs. This specialization or product mandating process has been most predominant in the larger markets of central Canada while plants in the smaller provinces still tend to be multipurpose in nature. As this specialization grows and primary processors expand more and more into further processing activities, more pressure is placed on the non integrated further processor as the source of input products becomes more restricted.

Poultry processing occurs in all regions of Canada. Central Canada is the major producing region with Ontario and Quebec jointly accounting for 66% of all shipments and 61% of the plants. Ontario is the leading province with 41% of the shipments and 34% of the plants.

Plant location is heavily influenced by the perishability of live birds which inhibits their transport over long distances. Processing plants involved in primary processing or slaughter operations are generally located in rural areas close to live bird production.

Canadian processors frequently have corporate links to other food businesses as well as to hatcheries, grow-out farms, feed mills and pet food businesses. In many cases, processing operations are divisions of large diversified agri-food businesses in Canada.

SUPPLY MANAGEMENT

There are independently operated national supply management systems at the farm production level for chicken and turkey which are monitored by the National Farm Products Council. The national producer agency for turkey, in consultation with the processors at the national level, sets the total country's production requirements which are subsequently divided among provincial producer marketing boards taking into account criteria contained in the federal/provincial agreement. For chicken, the national production requirement is determined through a "bottoms-up" approach whereby provincial level market requirements are determined by each provincial commodity board through consultation with their processors. The national production allocation then becomes the sum of the provincial requests.

At the provincial level, the producer boards negotiate prices for live birds and allocate production quota to the producers under their jurisdiction. Supplies of live birds are controlled with penalties imposed for those who exceed their quota. The farm price, regulated by provincial boards, is negotiated with estimated costs of production and market conditions as influencing factors.

Various innovations have been introduced to maximize input from processors and further processors, foodservice and retailers on what is required to fill the market demand. The national agencies' boards of directors have been expanded to allow for voting representatives from the various sectors to provide a broader perspective on what market requirements are. At the provincial level, processors are encouraged to develop their needs in conjunction with further processors, food service and retailers so that no market requirement goes unfilled.

There is no supply management for ducks, geese, guinea fowl and game birds.

FOOD SAFETY AND LABELLING REQUIREMENTS

Poultry meat inspection is carried out by provincial and federal officials, depending on the jurisdiction in which the processing plant is registered. Poultry meat moving interprovincially or sold in export markets is subject to federal inspection requirements. In federally regulated establishments (representing at least 95% of all slaughter), the federal government, through the Canadian Food Inspection Agency (CFIA), ensures inspection standards are maintained with the implementation of the *Humane Slaughter of Food Animals Act*, the *Meat Inspection Act* and the *Canadian Agricultural Products Act*.

The CFIA is responsible for the administration and policy issues regarding the *Consumer Packaging and Labelling Act* as it pertains to agri-food with the enforcement of proper labelling and food ingredients and the prevention of consumer fraud. As well, sections of the *Food and Drugs Act* dealing with product safety, consumer health, and freedom from adulteration are enforced by the CFIA.

IMPORT RESTRICTIONS

In compliance with its GATT/World Trade Organization (WTO) commitments, Canada converted its agricultural import controls to a system of tariff rate quotas (TRQs). Under these TRQs, imports within the quota are subject to low rates of duty, while imports over quota are subject to significantly higher rates of duty. These high rates enable Canada to maintain its system of orderly marketing for poultry products.

The Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) is responsible for the administration of TRQs and the issuance of import permits for goods included on the *Import Control List (ICL)* under the authority of the *Export and Import Permits Act (EIPA)*. Revenue Canada administers the TRQ system at the border. It also determines whether products are on or off the *ICL*, which is a tariff classification issue.

Within the move to TRQs and the consequential legal and regulatory changes have come new possibilities regarding the transferability of import allocations to individual companies. They may now be allowed to sell or rent their quota, subject to the approval of the Minister of Foreign Affairs (who is responsible for the *EIPA*).

Chicken products and turkey products were originally placed on the ICL in October 1979 and May 1974 respectively, and then removed and replaced as a series of tariff-based items on January 1, 1995.

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), the import quota levels for chicken and turkey were established at 7.5% of the previous year's domestic production of chicken and 3.5% of the current year's domestic production of turkey, respectively. The increase in chicken and turkey imports which resulted of the FTA was partially allocated to processors of chicken and turkey products not on the *Import Control List (ICL)*, in order to compete with comparable imported finished products for which tariff protection would be eliminated with the FTA by January 1, 1998. These provisions were incorporated into the North American Free Trade Agreement (NAFTA).

The TRQ level established under the WTO is 39,843,700 kg (eviscerated product basis) yearly for chicken for the period 1995-2000 and

4,467,000 kg (eviscerated product basis) in 1995, increasing to 5,588,000 kg by 2000, for turkey. The access level provided by Canada is the greater of its NAFTA and WTO commitments.

Within quota tariff rates will decline by 57% between 1995-2000 with the exception of products of U.S. origin where the within quota tariff rates were completely eliminated on January 1,1998 as governed by the NAFTA. The tariffs applicable to over access rate imports will decline by 15% between 1995-2000.

A new method of allocating the chicken TRQ to importers began on January 1, 1996 and is being phased in by January 1, 1999. At the end of this period, the chicken TRQ will be allocated to three groups in priority: firms importing chicken before the introduction of import controls in 1979, to the extent of their initial allocation as adjusted since (e.g., for under utilization); processors of chicken products not on the *ICL* (e.g., TV dinners), to the extent of their needs for such production and members of the foodservices sector which will be allocated 2.5 million kilograms on the basis of market share; the remainder of the TRQ will be split 70/30 between chicken processors (on the basis of their market share or minimum equal share of 60,686 kilograms) and chicken distributors (on the basis of equal shares). Over the four year phased-in period, the method of allocation will shift from a regime based primarily on historical importers, that is firms importing chicken before the introduction of controls in 1979, towards one based on an importer's role in the industry.

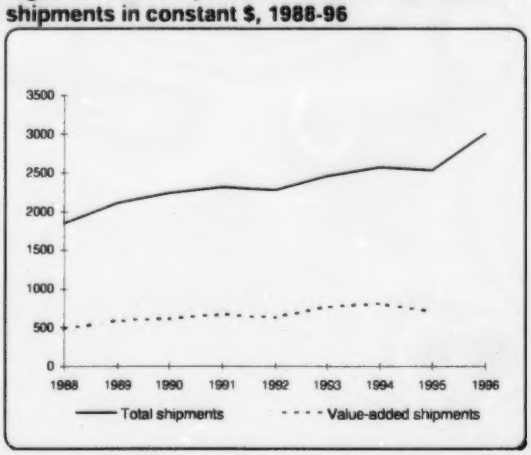
The turkey TRQ is allocated between two groups: traditional turkey importers (firms importing turkey prior to the imposition of import controls in 1974) received their initial allocation, as adjusted since (e.g., for under-utilization); processors of turkey products not on the *ICL* (e.g., TV dinners and similar products except for products made using turkey breeder meat) to the extent of their needs for such production. The remainder unallocated pool is used to meet supplementary needs, including imports to compete and imports for shortages. Any balance remaining at mid-year will be allocated to traditional allocation holders on a pro-rata basis.

Supplementary import permits for chicken and turkey may be issued to prevent shortages in the domestic market, to allow import for re-export, to permit test marketing of new products or processes, to permit further processors to compete with imports of non *ICL* products (such as TV dinners (in cases where they have not yet established a production record qualifying them for a quota share or where their allocations is insufficient for their growing import-competing needs).

PERFORMANCE

In comparison with much of the food processing sector, the poultry meat sub-sector (particularly chicken) has performed exceptionally well since the late 1980's. Between 1988 and 1996, shipments and value-added demonstrated consistent growth, increasing by 45 and 63.8%, respectively (Figure 2). (In contrast, shipments and value added for the meat and meat products industries, excluding poultry, increased by only 9.5 and 6.6%, respectively despite very substantial increases in export volumes). The value of shipments adjusted for inflation increased 38% between 1988 and 1996 -- well above the food and beverage average increase of 6%.

Figure 2: Total shipments and total value-added shipments in constant $, 1988-96



This strong industry growth has been driven by the dramatic increase in value-added further processed products; an indication of how chicken is less seen as a "commodity." An increasingly innovative product mix such as the expansion of deboning and the development of numerous further processed branded items that take into account convenience, taste, nutrition, and low fat concerns of consumers are driving industry success. Besides capitalizing on the increased demand by Canadian consumers for healthier and leaner meats, creative product development has generated a wide range of value-added products such as chicken wieners, bologna, sausages and other deli products which have been positioned to compete directly with similar red meat based products.

Chicken meat production has grown at a faster rate than turkey products. Chicken demand has also been driven by fast food chains while turkey consumption has been fairly static despite the development of a range of value-added turkey products. In both Canada and the United States turkey demand continues to be strongly seasonal (Christmas and Thanksgiving).

Not all regions have similar production costs. The larger provinces, namely, Ontario, Quebec, British Columbia and Alberta are able to support larger more cost efficient plants. Since feed costs are a major factor in determining live bird costs, grain surplus regions (prairies, Ontario) tend to have lower live bird costs than grain deficit regions (Maritimes).

Over this decade, there has been a slow decline in the number of federally registered slaughter establishments, from 77 in 1988 to the 65 that exist currently. Over this same period, the decline in the number of plants has been accompanied by an increasing concentration of production in fewer hands. From 1988 to 1995, the proportion of shipments represented by the top four firms increased from 36% to slightly over 50%.

The larger processors tend to offer a wide range of primary cuts and further processed products. With plants in two or more provinces, the larger processors are increasingly able to improve their marketing reach across more of the country. For example, further processed or higher value-added products from one province can increasingly be found in the market of another province.

Investment

In response to the significant expansion in demand, there has been considerable investment in the industry. The largest processors are remodelling plants and installing new technologies such as automated eviscerators, cropping machines, gizzard peelers, automated transfer and weighing systems, deboning, sausage and packaging equipment, automated ovens, etc. Plant output has significantly increased as a result. The value of output per plant measured in terms of shipments in constant dollars has increased from $18.1 million per plant in 1988 to $30 million per plant in 1996.

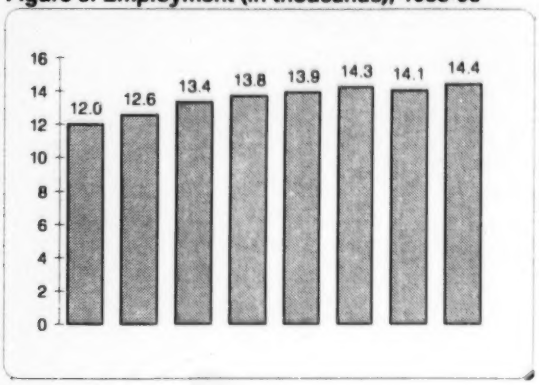
Beginning in the mid-1980s, investment activity began to pick up as the larger firms invested in efficient high speed production line equipment to reduce costs. New capital investment in construction and new equipment for the years for the most recent years for which data is available (1986-1993) has averaged $40 million annually. The motivation for new investment is tied to the need to keep pace with the growth in output, to cut costs, and improve productivity. Productivity measured by sales per manufacturing employee adjusted for inflation declined between 1988 and 1990 ($180,000 to $170,000) but increased significantly to $198,000 by 1994 and declined to $192,000 in 1995 or up 7% from 1988. The increase for the food and beverage sector from 1988 to 1995 was only 3%.

There is little or no foreign investment in the Canadian poultry processing industry. These operations are Canadian owned and managed.

Employment

Poultry meat processing is still a fairly labour intensive operation in Canada. For its size, poultry processing has a significant labour requirement accounting for 8%-9% of all food and beverage

Figure 3: Employment (in thousands), 1988-95



sector employment but generating only 4% -5% of all food and beverage sector shipments (Figure 3). rimary processing employment has been declining with new eviscerating equipment and a new approach to inspection which is currently being implemented. Secondary or further processing is the least automated and consequently the most labour intensive and as this sector 's output increases so does its employment requirements. In contrast with other sectors of the food and beverage industry where employment has been static to declining, this sector has seen overall sector employment increasing 17.5% between 1988 and 1995.

Growth in product demand, particularly for further processed chicken and turkey products, also contributed to increased employment. Recent developments in technology are lending themselves to the further processing sector as mechanical portion control is replacing manual portion control in many of the larger throughput facilities.

Trade

Exports

Traditionally, the poultry processing industry has been domestically oriented with little international trade occurring but this too is changing with significant growth in some areas. Since the late 1980's, poultry exports have increased fourfold. Prior to 1994, chicken exports represented less than one percent of domestic production while that for turkey tended to be slightly less than 10%. The growth in chicken exports in 1994 and 1995 can be traced back to the time of high production and inventory levels that were generated following the implementation of the "bottom up" quota allocation system.

Primary processed products make up 90% of exports with further processed products the remaining 10%. Dark chicken meat (legs, thighs), and chicken feet (which are in lower demand in the Canadian market), fowl and turkey parts, and further processed products such as mechanically separated meat (MSM), chicken burgers and chicken wieners, are strong components of the export mix.

Canada has become a net exporter of turkey products. Since the mid-1980s at the provincial level, turkey producers and processors, have worked together to develop business arrangements which would permit turkey to be grown and processed specifically for the export market. These co-operative arrangements in which the Canadian Turkey Marketing Agency has a co-ordinating role, have played an important part in the steady growth of export product sales and in sustaining production levels in a domestic market which have remained stagnant. Since the mid 1980s, exports of Canadian turkey (includes whole carcasses, parts, cooked products, etc.) have increased from 777,000 kilograms in 1984 to over 16.6 million kilograms or about 18% of Canadian production in 1997.

By the early 1990s, chicken producers and processors were also beginning to develop provincial export programs -- to the point where by 1996 these efforts were beginning to show positive results in the form of strong export growth. In March, 1997, Chicken Farmers of Canada implemented a national export policy framework within which provinces can manage effective programs for the export market.

In the case of both chicken and turkey, administrative arrangements for the establishment of export programs vary from one province to

another. In all cases the objective is to facilitate exports in a manner that does not disrupt the domestic market and is consistent with Canada's international trade rights and obligations.

Much of the export activity undertaken by the Canadian poultry processors and brokers has been in an effort to find a market for products which are not in high demand on the domestic market. The North American poultry market is predominately a white meat market. As a result, export programs frequently operate in a fashion that allows a certain percentage of the quantity of the product to be exported to be credited and re-allocated by provincial boards in such a manner that the domestic supply ratio of white-to-dark meat is congruent with domestic demand.

Imports

Imports are principally chicken meat from the United States and have increased as a result of greater access granted with the signing of the Canada /US Free Trade Agreement in 1989 in tandem with increased domestic production as access is tied to domestic production levels. In 1996, imports represented $222 million, with $134 million in meat (primarily chicken parts) and $88 million in further processed product. For most years, imports represent the level of TRQ's established under Canada's international trading obligations.

The bulk (ie. 70%) of poultry meat imports are on the Import Control List. However, imports of further processed products are experiencing the greatest growth reaching $88 million in 1996 compared to $30 million in 1988 and offer some potential for import replacement provided manufacturers have access to low cost inputs. About 70% or $62 million of total further processed product imports (including chicken dinners, frozen entrees or fully prepared meals) are not subject to TRQ's and are often very competitively priced due to large scale processing operations in the US. These products are subject only to the regular tariffs, and in the case of product from the US, these tariffs have been eliminated as of January 1, 1998. As such, Canadian manufacturers of these non ICL products require a source of input supplies at similar prices as their US competitors. This need has been accommodated through the allocation of TRQ's to the manufacturers of these products.

Since the mid-1980s, static domestic demand for turkey has limited import requirements although imports of turkey into Canada, did increase from 2.3 million kilograms to 4.9 million kilograms.

Profit

In general the market for chicken meat has been fairly buoyant relative to other meats and protein alternatives. Industry profits tend to be cyclical, depending on inventory pressures from competing meats and the cost of live birds which make up 80% of total processing costs. In 1996, high feed costs in North America raised the cost of live birds in both Canada and the United States, squeezing profits.

The industry has aggressively worked at increasing new investment and in the modification of inspection systems in order to increase production line speeds. Benchmarking of primary processing costs suggests the industry has made some progress in improving the efficiency of its kill and eviscerating operations which should enhance the competitiveness of further processing activities.

Some individual processors have been very actively pursuing the development of new processing technologies which would reduce the labour required for health and safety inspections while maintaining Canadian high standards. The adoption of new evisceration equipment which will process product more quickly, laser processors for portion control, and the pursuit of a completely automated inspection system are all progressive steps being developed by the industry to increase throughput and maintain health and safety without increasing labour costs.

Research and development

Given the Canadian processing industry's relatively small size, most research and development of

interest to processors occurs elsewhere in countries such as Holland and the US and such innovations in processing equipment or packaging are readily available through these suppliers. The Canadian industry does keep relatively current in automation, waste water treatment and live bird handling systems; however, if it were operating at a higher scale of production, it would be able to better realize some of the advantages from new technologies.

At the producer level, Canada has been a leader in the utilization of improved genetic stock which result in better feed conversion, viability and disease resistance. The industry has adopted automated devices such as self-feeding and watering, waste disposal and product harvesting, as well as energy saving techniques.

ISSUES, CHALLENGES AND OPPORTUNITIES - TOWARD THE NEXT CENTURY

Opportunities in the domestic market

The domestic market is the industry's major market and will continue to be in the future.

There is a strong consumer preference for chicken particularly "white meat" and this preference shows no sign of weakening. Creative product development has created a wide range of value-added products such as chicken wieners and sausages which have become highly differentiated to the point where brand recognition is moving demand beyond price.

Some of the best opportunities in the domestic market lie with the foodservice and hotel, restaurant and institutional level which has stimulated and maintained the consumption of poultry products. This trend continues as new restaurants come on stream utilizing poultry products and existing large chains introduce new menu items utilizing poultry.

The fast food industry, a major purchaser of chicken products, is concerned about the price of chicken and availability in Canada. Chicken prices compared to competitor meats in Canada has been relatively good. Consumer Price Index (CPI) for chicken and turkey have retained a competitive position in the marketplace. Using 1986 as a base year for CPI at 100 has seen increases to 1995 for chicken 118.9; turkey to 107.9; beef to 123.6 pork to 115.6 and all food items to 126.3. Since 1995 the chicken CPI has experienced some significant increases compared to the beef and pork indexes while the turkey CPI has held fairly steady. Continued competitive pricing and maintaining a consistent supply of fresh parts will be critical in maintaining domestic market growth.

The demand for turkey meat has lagged compared with chicken. From 1986 to 1995, Canadian chicken consumption expanded by 42.3% (25.2% on a per capita basis), while that for turkey increased by 26.4% (5.2% on a per capita basis).

Turkey processors in Canada and the U.S. have not had the same success with the fast food industry or in developing markets for further processed turkey products that has been the case with chicken. Turkey continues to carry the image of a holiday meat with peak demand in the fall for Thanksgiving and Christmas. The need to position turkey as a year round product is essential to domestic market growth. The Canadian Turkey Marketing Agency and the Canadian Poultry and Egg Processors Council are reviewing the possibility of a generic advertising campaign promoting Canadian turkey. This generic campaign would run in conjunction with an individual promotion campaign by individual processing companies.

Opportunities in international markets

World trade in poultry meat has been particularly buoyant, with total exports doubling between 1990 and 1995. It is anticipated that this growth will continue; however, it will be a relatively competitive

world market as major players, such as China, Brazil and the US expand their export activity and in the longer run if Russia (currently a principal net importer) recovers its domestic capacity and begins displacing imports. The primary competitors on the export market are the US (1997 exports projected at 2.3 million tonnes); European Union, which utilizes some export subsidy assistance, (1.6 million tonnes); Asia, primarily China, whose domestic production is growing strongly, (1.3 million tonnes); and Brazil (0.6 million tonnes). Canada's 32,000 tonnes represent less than 0.5% of total 1997 world trade of 5.9 million tonnes.

There is the potential for both chicken and turkey producers and processors to benefit if they can capture a greater share of the export market. Since the mid-1980s producers and turkey processors have worked together to facilitate the production of live turkeys which could be processed specifically for export. Success has been achieved in developing a sustained export market for primary and further processed turkey products. For turkey producers and processors a viable export program has been valuable in expanding production in what has proven to be a static domestic market.

In the case of chicken, the development of procedures for growing chicken to be processed specifically for export is more recent. Export growth since 1995 has become more significant and future years should see continued growth.

There have been some linkages developed between the various production and processing sectors which are designed to stimulate export activity. Hatching egg producers, hatcheries, broiler growers and processors have developed mechanisms to share the risk involved in producing product for exports. The world price is usually lower than the domestic price but if each segment of the industry shares in the risk product can be moved onto the world market.

CHALLENGES

Global structural changes

On a global basis, poultry meat has experienced a very significant growth in demand, due to the overall global increase in meat consumption and also because poultry has been able to encroach on the market share of other meats. Poultry seems to fit well into the cultures of many countries. Modern poultry production seems to be well adapted to countries with subtropical and tropical climates with the result that many developing countries in Latin America and Southeast Asia (such as Brazil and Thailand) have sophisticated and highly industrialized poultry industries with low production costs.

Some major poultry producing countries like the U.S. have a poultry meat industry that is almost totally integrated, such that the poultry producer is effectively a "wage earner" and is not a "profit centre" rewarded for risk and management as in Canada or in western Europe. (Vertical integration represents about 25 to 30% of Canadian production). Vertical integration of poultry production operations from the breeding stock through to further processing, which includes support services such as feed milling, allows for the optimum capacity utilization all the way up the production chain. Vertical integration in poultry not only makes poultry meat extremely competitive with other meats in the U.S., it also helps the industry's competitive position in poultry meat export markets. U.S. industry export efforts are also supported by an aggressive promotion program sponsored by the U.S. Poultry and Egg Export Council.

Canada has some potential to continue the expansion of domestic poultry consumption and to participate modestly in export markets. Unlike some countries which must rely on imported feed ingredients, Canada has an abundance of inexpensive feed which is a major input cost in poultry production. Canadians have strong skills in nutrition, bird genetics, disease control, and skilled management at the farm and processing

levels, a reputation for high quality products and a rigorous poultry inspection system.

On the other hand, there are other factors that create competitive disadvantages for Canada such as a lack of economies of scale as Canadian poultry processing plants tend to be smaller than their U.S. counterparts and have higher wage rates. Also with a colder climate, Canadian energy and housing costs for live birds are higher than in some countries. Canada will have to be strategic in its approach to growth looking for export markets for products such as dark meat, offal, mechanically separated meat (MSM) based products and value-added exports where possible.

Regulatory and technology challenges

The challenge within the supply management policy framework is developing the relationship between producers, processors, and further processors in order to ensure the interests of producers are protected and the potential for growth in domestic and export markets is maximized. Supply management combined with import protection can create challenges in meeting the perceived raw material needs of firms who are attempting to fulfill the requirements of the food service and retail sectors.

The Canadian industry has used supply management regimes to develop the domestic market and has foregone the option of aggressive export activity in favour of protecting its production and processing sector. The domestic protection afforded by TRQs has shielded the Canadian poultry industry from the competitive pressures resulting from the more open market conditions created by international trade agreements which other parts of the Canadian processing industry have had to deal with in the last several years.

Technical innovations have played a role in the progress that has been made in reducing costs and increasing productivity in Canada at both farm level and the processing plant level. At the farm level, automation and improved genetics in which Canada is an established leader have helped to reduce labour requirements and bring birds to market more quickly. At the processing level there has been rationalization of the industry with fewer firms operating fewer but larger plants in order to reduce costs. Advances in product development, production technology, and in packaging and environmental fields continue to provide new investment challenges in maintaining their competitive edge.

As a food safety initiative, poultry producers, processors and CFIA are also collaborating in the implementation of Hazard Analysis and Critical Point programs (HACCP). Closely associated with this effort, the processing industry and poultry inspection authorities have been working towards streamlining the inspection system in order to facilitate the dramatic increases in production line speeds that are now beginning to occur in Canadian and U.S. plants.

CONCLUSIONS

With the current import restrictions in the form of TRQs, the Canadian poultry meat processing industry controls roughly 90% of the domestic market. The industry has grown rapidly and has demonstrated its capability in serving the major components (retail and food service) of its domestic market. The industry's products are of comparable quality to those found world wide.

Processors have been successful with new product innovations to supply consumers with more choices in an attempt to increase profits and build market share in the Canadian market in competition with other meats. The least efficient plants have been closing, accompanied by new investment in the remaining ones in order to capture productivity gains. However, due to the production and processing capacity being spread out across the country, the Canadian industry lacks economies of scale.

Implementation of the NAFTA and WTO negotiations has not had a significant impact on supply management regimes or on the poultry

processing industry, nor is it likely to in this decade. In the longer run, the establishment of TRQs has likely put in place a basis for freer trade in the future. To assure continued growth in output the producers and processors will need to be careful to serve the various components of its domestic market (retail food service and further processors).

ASSOCIATIONS

Canadian Poultry and Egg Processors Council
1545 Carling Avenue, Suite 400
Ottawa, ON K1Z 8P9
Tel: (613) 724-6605
Fax: (613) 724-4577
email: www.cfta.ca

Further Poultry Processors Association of Canada
2525 St. Laurent Blvd., Suite 203
Ottawa, ON K1H 8P5
Tel: (613) 738-1175
Fax: (613) 733-9501
email: www.cfta.ca/fppac

Agriculture and Agri-Food Canada Contacts

Dave McGonegal
Agricultural Industry Services Directorate
Agriculture and Agri-Food Canada
2200 Walkley Road
Ottawa, ON K1A 0C5
Tel: (613) 957-7078 (ext. 3032)
Fax: (613) 957-9073

Earl New
Food Bureau
Agriculture and Agri-Food Canada
Ottawa, ON K1A 0C5
Tel: (613) 759-7511
Fax: (613) 759-7480

The Canadian Poultry Processing Industry

SIC 1012 POULTRY and POULTRY PRODUCTS, 1988-96

PRINCIPAL STATISTICS[a]	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	96/88[e]	96/91[e]
Establishments	104	105	109	111	103	100	98	100	--	-3.8%	-9.9%
Employment[b]	12,000	12,568	13,359	13,758	13,932	14,270	14,100	14,431	--	20.3%	4.9%
Shipments ($ millions)	1,858.2	2,111.5	2,239.9	2,315.6	2,271.4	2,457.2	2,572.4	2,532.9	3,008.6	61.9%	29.9%
Shipments (constant 1986 $ millions)[c]	1,888.4	1,944.3	1,975.2	2,091.8	2,105.1	2,231.8	2,445.2	2,410.0	2,613.1	38.4%	24.9%
GDP (constant 1986 $ millions)[c']	1,775.2	1,680.5	1,651.5	1,623.9	1,628.9	1,608.3	1,691.8	1,724.2	1,760.9	-0.8%	8.4%
Investment ($ millions)[f]											
Buildings and construction	40.0	57.8	39.9	41.5	26.5	28.1	54.5	34.5	117.1	192.9%	182.1%
Machinery and equipment	101.5	170.4	88.9	119.4	137.9	142.1	141.0	142.2	294.8	190.5%	147.0%
Value-added ($ millions)	494.6	590.7	623.5	674.4	628.4	766.6	810.1	701.7	--	41.9%	4.1%
Value-added (constant 1986 $ millions)[c]	502.7	543.9	549.8	609.2	582.4	696.3	770.1	667.6	--	32.8%	9.6%
Value-added/worker ($ millions)	0.04	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.06	0.05	--	18.0%	-0.8%
Value-added as % of shipments (%)	26.6	28.0	27.8	29.1	27.7	31.2	31.5	27.7	--		
Concentration ratios (%)											
Leading 4 enterprises	36.5	38.7	44.5	47.9	46.6	--	--	--	--		
Leading 8 enterprises	58.1	60.0	62.3	63.8	62.8	--	--	--	--		
TRADE STATISTICS[d]											
Global											
Exports ($ millions)	15.0	11.5	20.2	22.6	19.1	22.8	32.5	62.6	77.4	414.8%	241.9%
Exports (constant 1986 $ millions)[c]	15.3	10.6	17.8	20.5	17.7	20.7	30.9	59.6	67.2	339.8%	228.6%
Domestic shipments ($ millions)[e]	1,843.2	2,100.0	2,219.7	2,293.0	2,252.4	2,434.5	2,539.9	2,470.3	2,931.2	59.0%	27.8%
Exports (% of shipments)	0.8%	0.5%	0.9%	1.0%	0.8%	0.9%	1.3%	2.5%	2.6%		
Imports ($ millions)	82.2	115.2	139.5	132.9	159.2	188.7	205.7	233.2	221.6	169.7%	66.7%
Imports (constant 1986 $ millions)[c]	83.5	106.0	123.0	120.1	147.5	171.4	195.6	221.8	192.5	130.5%	60.3%
Canadian market ($ millions)[f]	1,925.4	2,215.2	2,359.2	2,425.9	2,411.5	2,623.2	2,745.7	2,703.5	3,152.8	63.8%	30.0%
Imports (% of Canadian market)	4.3%	5.2%	5.9%	5.5%	6.6%	7.2%	7.5%	8.6%	7.0%		
Balance of Trade ($ millions)	-67	-104	-119	-110	-140	-166	-173	-171	-144		
Balance of Trade (constant 1986 $ millions)	-68	-95	-105	-100	-130	-151	-165	-162	-125		
With the US											
Exports ($ millions)	8.3	6.5	14.1	13.4	10.8	10.0	9.5	12.6	16.3	96.4%	22.1%
Imports ($ millions)	78.1	111.6	135.3	129.7	155.6	185.3	196.1	217.3	211.5	170.8%	63.1%
Balance of Trade ($ millions)	-70	-105	-121	-116	-145	-175	-187	-205	-195		

[a] Statistics Canada (CANSIM).
[b] Census of Manufacturers
[c] Real $ calculated using corresponding sector's IPPI.
[d] Shipments minus exports.
[e] Domestic shipments plus imports.
[f] Data for meat and poultry products.
[e] most recent data used when available

The following analysis reports are available from the Food Bureau:

Food & Beverage Processing Sector Analysis

- The Canadian Food and Beverage Processing Sector - An Overview of Opportunities and Challenges at the Turn of the Century
- Historical Perspective of the Canadian Food and Beverage Processing Sector
- Analysis of the structure of the Canadian Agri-food Industry

Sub-Sector Profiles

- The Canadian Bread and Bakery Industry
- The Canadian Confectionery Industry
- The Canadian Wine Industry
- The Canadian Distillery Industry
- The Canadian Dairy Processing Industry
- The Canadian Red Meat Processing Industry
- The Canadian Feed Industry
- The Canadian Poultry Processing Industry
- *The Canadian Fruit and Vegetable Processing Industry* *
- *The Canadian Cane and Beet Sugar Industry* *
- *The Canadian Flour and Related Products Industry* *
- *The Canadian Brewing Industry* *
- *The Canadian Soft Drink and Bottled Water Industry* *
- *The Canadian Snack Food Industry* *
- *The Canadian Vegetable Oil Mills Industry* *
- *The Canadian Miscellaneous Foods Industry* *

** Titles marked with an asterisk are not complete at time of publication. They are expected to be published Summer 1998 and will be made available on the internet at http://www.agr.ca.*

Regional Profiles

- Atlantic Provinces
- Quebec
- Ontario
- Manitoba
- Saskatchewan
- Alberta
- British Columbia

Readers can obtain data updates by accessing the electronic version of these reports on ACEIS at http://www.agr.ca.

We would be pleased to receive your views, and any comments or suggestions that would improve the substance of these reports. For additional information and/or to provide your comments, please contact:
Food Bureau, Room 501, Sir John Carling Building, Ottawa, Ontario, K1A 0C5, (613) 759-7556.

Les documents sont disponibles en français.

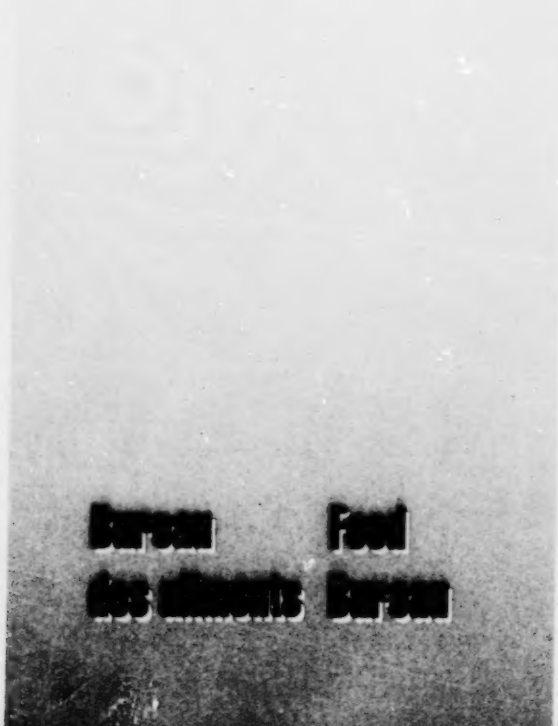
Agriculture et Agroalimentaire Canada
Agriculture and Agri-Food Canada

Direction générale des services à l'industrie et aux marchés
Market & Industry Services Branch

Industrie canadienne de la transformation de volaille

Profil de l'industrie

mars 1998



Canada

LE SECTEUR CANADIEN DE LA TRANSFORMATION DE LA VOLAILLE

Le sous-secteur des viandes de volaille comprend les établissements d'abattage, d'habillage, d'emballage ou de mise en conserve du poulet, du dindon, du canard, de l'oie et du gibier à plumes. Il fabrique une vaste gamme de produits allant des volailles entières fraîches et surgelées aux morceaux (réguliers ou désossés), aux produits panés, enrobés de pâte à frire ou marinés, aux morceaux contrôlés, aux saucisses fumées ou non, aux mets préparés, ainsi qu'aux entrées.

INTRODUCTION

L'évolution du régime alimentaire des consommateurs nord-américains les 35 dernières années a fortement influé sur la demande de produits avicoles. La consommation de viande de volaille, en particulier de poulet, a considérablement augmenté tant au Canada qu'aux États-Unis .

L'essor de la consommation de viande de poulet a surpassé celui des viandes rouges (porc et boeuf). La consommation de viande rouge a culminé en 1976; elle comptait alors pour 80 p. 100 de toutes les viandes consommées contre 20 p. 100 seulement pour la volaille (poulet et dindon). En 1995, la part des viandes rouges dans le régime alimentaire des Canadiens a chuté à 66,8 p. 100, mais celle de la volaille a grimpé à 33,2 p. 100. Pendant cette période, c'est le boeuf qui a semblé perdre la plus grande part du marché de consommation des viandes au Canada, passant de 51,2 à 34,2 p. 100, alors que la part du poulet doublait presque, montant de 14,6 à 27,1 p. 100.

Comparativement au boeuf et au porc, la volaille a bénéficié de la demande accrue de viandes meilleures pour la santé et plus légères à la consommation. au Canada. En outre, l'innovation dans la création de nouveaux produits a entraîné l'apparition d'un large éventail de produits à valeur ajoutée, comme les saucisses de poulet fumées ou ordinaires qui concurrencent directement les produits à base de viande rouge.

IMPORTANCE

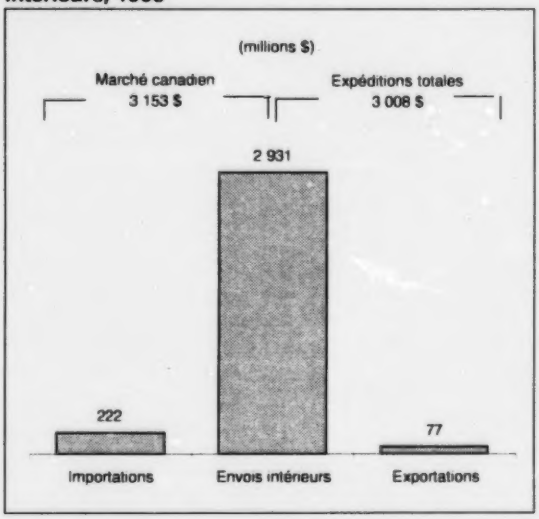
Le secteur des viandes de volaille se compose d'entreprises d'abattage et d'éviscération du poulet, du dindon, du canard, de l'oie et du gibier à plumes et de transformation de ces volailles en produits entiers ou dépecés. Certaines entreprises transforment la viande de volaille en de nombreux produits façonnés, comme les pépites, les doigts et les galettes. La fabrication de produits élaborés à valeur ajoutée comme les plateaux-repas surgelés et le poulet à la Kiev, par exemple, est devenue une activité industrielle d'importance croissante.

Le secteur de la transformation a augmenté sa production de 1,9 à 3 milliards de dollars de 1988 à 1996, soit une hausse de 63 p. 100. Les 3 milliards de dollars d' envois totaux de volaille en 1996 se ventilaient comme suit : 2,3 milliards pour les ventes de poulet; 0,4 milliard pour celles de dindon; 0,3 milliard pour celles des autres espèces (canard, oie, gibier à plumes). En termes de volume, on estime que 60 p. 100 de la viande de poulet est vendue sous forme de morceaux, 10 p. 100 sous forme de carcasses entières ou d'oiseaux entiers et 30 p. 100 sous forme de produits élaborés. De son côté, le dindon est principalement mis en marché sous forme de carcasses entières (66 p. 100 surgelées et 18 p. 100 fraîches) et une faible proportion sous forme de morceaux (7 p. 100) et de produits transformés (7 p. 100).

Au Canada, la production de produits élaborés du poulet et du dindon compte pour un fort pourcentage de la viande de volaille écoulée sur le marché en 1996. Il s'agit notamment de saucisses fumées de poulet, de rôtis de dindon désossé, de doigts panés et assaisonnés, de pépites, de cuisses, de poulet à la Diane (poulet désossé farci de brocoli et de fromage), de burritos au poulet, de dindon Wellington (poitrine de dindon désossée farcie de sauce aux canneberges et de sauce de rôti, dans une croûte en pâte feuilletée), de mélanges prêts à cuisiner, de tourtes à la viande et de plateaux-repas surgelés.

Selon le Recensement des manufactures mené par Statistique Canada en 1995, il existe plus d'une centaine d'usines de transformation de premier et de deuxième cycles, qui emploient plus de 14 000 personnes. Le secteur de la transformation de la volaille vise d'abord et avant tout le marché canadien, bien que ses exportations augmentent. En 1996, ces dernières ont totalisé 77 millions de dollars, soit environ 2,5 p. 100 de la production totale, alors que les importations s'élevaient de leur côté à 222 millions de dollars, soit près de 8 p. 100 de la valeur de la production (figure 1).

Figure 1 : Importations, exportations et envois intérieurs, 1996



STRUCTURE

Les quatre plus grands transformateurs avicoles exploitent deux usines ou plus dans deux provinces ou plus et représentent plus de 50 p. 100 de la production. Les coopératives de producteurs occupent une position de choix dans ce secteur. En effet, deux des quatre principaux transformateurs sont des coopératives.

Les plus importantes entreprises à établissements multiples ont restructuré leurs opérations internes en spécialisant certaines usines dans la transformation de premier cycle du poulet, d'autres dans la transformation du dindon et d'autres encore dans la fabrication de produits élaborés. Cette évolution vers la spécialisation des usines se traduit par l'allongement des séries de production et l'abaissement des coûts de production. La spécialisation ou la fabrication exclusive d'un produit est un phénomène qui existe surtout sur les grands marchés du centre du Canada, alors que les établissements situés dans les petites provinces tendent encore à demeurer polyvalents. À mesure que s'étend cette tendance à la spécialisation et que les transformateurs de premier cycle intègrent de plus en plus les opérations de transformation de deuxième cycle à leur sphère d'activités, les entreprises d'élaboration non intégrées subissent des pressions croissantes, car la source de produits d'intrants est plus restreinte.

On transforme de la volaille dans toutes les régions du pays. Le centre du Canada arrive en tête, l'Ontario et le Québec comptant ensemble pour 66 p. 100 des envois totaux et 61 p. 100 des établissements. L'Ontario se place bon premier avec 41 p. 100 des envois et 34 p. 100 des usines.

L'emplacement des usines est fortement influencé par la fragilité des volailles, qui empêche qu'on transporte celles-ci à de grandes distances. Les usines de transformation de premier cycle ou les abattoirs sont généralement situés dans les régions rurales à proximité des élevages.

Les transformateurs canadiens entretiennent fréquemment des liens organisationnels avec d'autres entreprises alimentaires, ainsi qu'avec les couvoirs, les poulaillers d'engraissement, les provenderies et les entreprises d'aliments pour animaux familiers. Très souvent, les établissements de transformation sont des divisions de grandes entreprises agroalimentaires qui diversifient leurs activités au Canada.

GESTION DE L'OFFRE

Pour la production du poulet et du dindon, il existe des régimes nationaux de gestion de l'offre, qui fonctionnent indépendamment, bien que leurs activités soient contrôlées par le Conseil national des produits agricoles. Ainsi, l'Office canadien de commercialisation du dindon, de concert avec les transformateurs, établit le contingent de production national qui est ensuite réparti entre les offices

provinciaux d'après la part historique du marché de chaque province. Pour le poulet, on adopte une démarche ascendante, c'est-à-dire que chaque transformateur indique ses besoins à l'office provincial dont il relève; dans ce cas, le contingent national correspond à la somme des besoins des provinces.

Les offices provinciaux de commercialisation négocient les prix des oiseaux vivants et déterminent le contingent des producteurs de leur province respective. Les disponibilités d'oiseaux vivants sont vérifiées, et l'on impose des pénalités aux producteurs qui dépassent leur contingent. Le prix à la production, fixé par les offices provinciaux, est négocié d'après les coûts estimatifs de production et les conditions du marché.

On a apporté diverses innovations pour optimiser la contribution des transformateurs de premier et de deuxième cycles et des intéressés des secteurs de la restauration et de la vente au détail à ce qu'il faut faire pour répondre à la demande du marché. Les conseils des directeurs des offices nationaux ont été élargis pour intégrer des représentants votants des divers secteurs et offrir une perspective plus vaste des exigences du marché. À l'échelle provinciale, on incite les transformateurs de premier cycle à définir leurs besoins avec les transformateurs de deuxième cycle, les restaurateurs et les détaillants, pour ne négliger aucun segment du marché.

Il n'y a pas de régime de gestion de l'offre pour le canard, l'oie, la pintade et le gibier à plumes.

EXIGENCES SUR L'INNOCUITÉ DES ALIMENTS ET L'ÉTIQUETAGE

La viande de volaille est inspectée par des agents provinciaux et fédéraux selon les autorités qui ont agréé l'établissement de transformation. Ainsi, la viande de volaille écoulée sur les marchés interprovinciaux ou internationaux doit être inspectée par les fonctionnaires fédéraux. Dans les établissements relevant du fédéral (au moins 95 p. 100 des abattoirs), le gouvernement central, par l'intermédiaire de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA), veille au respect des normes établies dans la *Loi sur l'abattage, sans cruauté des animaux destinés à l'alimentation*, la *Loi sur l'inspection des viandes* et la *Loi sur les produits agricoles au Canada.*

L'ACIA est responsable de l'administration et des questions stratégiques associées aux dispositions de la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation*, qui s'appliquent aux produits agroalimentaires et ont trait à l'étiquetage approprié, aux ingrédients alimentaires et à la prévention des fraudes à la consommation. L'ACIA fait également observer les articles de la *Loi sur les aliments et drogues* qui portent sur l'innocuité du produit, la santé des consommateurs et la prévention de l'adultération.

RESTRICTIONS À L'IMPORTATION

Pour honorer ses engagements contractés à l'égard du GATT/Organisation mondiale du commerce, le Canada a remplacé ses contrôles à l'importation des produits agricoles par un régime de contingents tarifaires (CT). En vertu de ce régime, les importations respectant la limite prévue bénéficient de tarifs douaniers modiques, tandis que les importations en excédent du contingent sont frappés de tarifs nettement plus élevés. Le Canada peut ainsi préserver son système de mise en marché ordonnée des produits laitiers et des produits avicoles.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international est chargé d'administrer les contingents tarifaires (CT) et de délivrer les permis d'importation des marchandises inscrites sur la *Liste des marchandises d'importation contrôlée* (LMIC) régie par la *Loi sur les licences d'exportation et d'importation (LLEI).* Le ministère du Revenu du Canada administre le système de CT aux frontières. Il détermine aussi les produits qui sont ou ne sont pas inscrits sur la LMIC, ce qui procède de la classification tarifaire.

L'entrée en vigueur des contingents tarifaires et des modifications appportées en conséquence aux lois et aux règlements pertinents s'est accompagnée de nouvelles possibilités en matière de cession des contingents entre les entreprises. Ces dernières peuvent maintenant vendre ou louer leur contingent à condition d'avoir obtenu au préalable l'approbation du ministre des Affaires étrangères (qui administre la LLEI).

Les produits de poulet et les produits de dindon avaient été inscrits sur la LMIC en octobre 1979 et en mai 1974 respectivement, mais ils en ont été retirés le 1er janvier 1995 quand ils sont devenus des articles assujettis à des tarifs.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), les contingents d'importation du poulet et du dindon ont été fixés à respectivement 7,5 et 3,5 p. 100 de la production intérieure de l'année précédente. L'augmentation des importations de poulet et de dindon qui a résulté de l'ALE a été partiellement allouée aux entreprises qui fabriquent des produits de poulet et de dindon non visés par la *Liste des marchandises d'importation contrôlée* (LMIC), dans le but de les aider à affronter la concurrence des ces mêmes produits importés dont l'ALE allait éliminer la protection tarifaire le 1er janvier 1998. Ces dispositions ont aussi été intégrées à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

Le volume du CT établi en vertu de l'Accord de l'OMC s'élève à 39 843 700 kilogrammes (produits éviscérés) par année pour le poulet de 1995 à l'an 2000. En ce qui concerne le dindon, le CT s'élevait à 4 467 000 kilogrammes (produits éviscérés) en 1995, mais il augmentera jusqu'à l'an 2000 pour atteindre 5 588 000 kilogrammes. Ce niveau est le plus élevé que le Canada ait consenti dans le cadre de ses engagements à l'égard de l'ALENA et de l'OMC.

Les droits de douane appliqués aux produits importés dans les limites du contingent diminueront de 57 p. 100 de 1995 à l'an 2000, sauf pour les produits d'origine américaine dont les droits ont été totalement éliminés le 1er janvier 1998, comme le prévoyait l'Accord de libre-échange canado-américain. Les droits applicables aux importations hors-contingent, que les marchandises proviennent des États-Unis ou non, baisseront de 15 p. 100 de 1995 à l'an 2000.

En ce qui concerne le poulet, la nouvelle méthode d'attribution des CT, dont la mise en oeuvre graduelle a commencé le 1er janvier 1996, sera appliquée intégralement dès le 1er janvier 1999. À cette date, le CT sera attribué prioritairement à trois groupes : les entreprises qui importaient du poulet avant l'entrée en vigueur des contrôles à l'importation en 1979, à concurrence du volume importé cette année-là mais corrigé en fonction de certains facteurs (par ex. sous-utilisation); les entreprises de deuxième cycle fabriquant des produits non inscrits sur la LMIC (par ex. les plateaux-repas surgelés), à concurrence de leurs besoins pour ce type de production; les membres du secteur de la restauration collective qui se verront allouer 2,5 millions de kilogrammes au prorata de leur part de marché; le solde du CT sera réparti à raison de 70 et 30 p. cent respectivement entre les transformateurs de poulet (au prorata de leur part de marché ou selon une part égale minimale de 60 686 kg) et les distributeurs de poulet (parts égales). Au bout des quatre années d'entrée en vigueur graduelle, le régime d'attribution des contingents ne sera plus principalement basé sur les parts de marché des importateurs traditionnels (les entreprises qui importaient du poulet avant l'entrée en vigueur des contrôles en 1979), mais sur le rôle joué par l'importateur au sein de l'industrie.

En ce qui concerne le dindon, le CT est attribué à deux groupes : les importateurs traditionnels (ceux qui importaient du dindon avant l'entrée en vigueur des contrôles en 1974) ont droit à un contingent correspondant au volume importé à cette date mais corrigé en fonction de certains facteurs (par ex. sous-utilisation); les transformateurs de produits de dindon non visés par la LMIC (par ex. les plateaux-repas surgelés et autres produits semblables, à l'exception des produits fabriqués à partir de viande de dindes de réforme). Le solde non alloué est utilisé pour répondre à des besoins supplémentaires, notamment les importations destinées à pallier une pénurie ou à aider les transformateurs à affronter la concurrence. Tout solde non encore attribué au milieu de l'année est réparti entre les détenteurs traditionnels de contingent, au prorata de celui-ci.

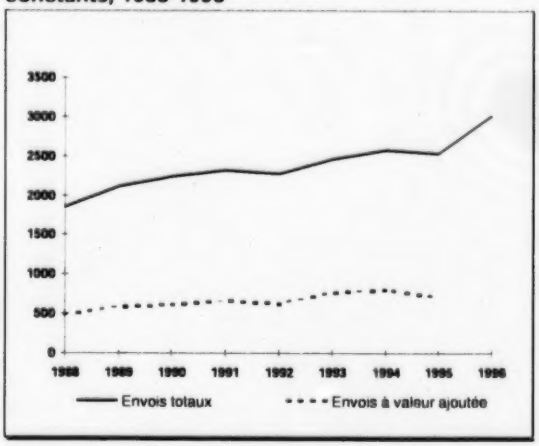
Des permis supplémentaires d'importation de poulet et de dindon peuvent être délivrés dans un certain nombre de cas : éviter des pénuries sur le marché intérieur; permettre des importations à des fins de réexportation; réaliser des essais de commercialisation de nouveaux produits ou procédés; aider les transformateurs de deuxième cycle à affronter la concurrrence des importations de produits non visés par la LMIC (comme les plateaux-repas surgelés) dans le cas où leurs antécédents de fabrication ne leur donnent pas

droit à une part du contingent ou lorsque le contingent qui leur est alloué ne suffit pas à couvrir les besoins croissants créés par la concurrence des importations.

PERFORMANCE

Comparativement à l'ensemble du secteur de la transformation des aliments, le sous-secteur de la viande de volaille (en particulier de poulet) affiche une performance exceptionnelle depuis la fin des années 1980. De 1988 à 1996, les envois et la valeur ajoutée ont bénéficié de hausses constantes, grimpant de respectivement 45 et 63,8 p. 100 (figure 2). (Par contre, les envois et la valeur ajoutée de la viande et des produits de la viande à l'exclusion de la volaille n'ont progressé que de 9,5 et de 6,6 p. 100 respectivement, malgré des hausses très substantielles du volume d'exportation). La valeur des envois indexée au coût de la vie a bondi de 38 p. 100 de 1988 à 1996, ce qui est bien supérieur à l'augmentation moyenne pour les aliments et les boissons, soit 6 p. 100. Cet essor considérable s'explique par la croissance incroyable des produits élaborés à valeur ajoutée; cela signifie que le poulet est de moins en moins perçu comme étant un produit «de base».

Figure 2 : Envois totaux et envois totaux de produits à valuer ajoutée en millions de dollars constants, 1988-1996



Le succès du secteur s'appuie sur un ensemble de produits de plus en plus innovateurs nécessitant de plus en plus le recours au désossage et la création de nombreux produits élaborés de marque qui tiennent compte de la commodité, du goût, de la valeur nutritive et des préoccupations des consommateurs à l'égard des matières grasses. Le secteur de la viande de volaille a su répondre au goût croissant des consommateurs canadiens pour la viande plus saine et plus maigre. De plus, la création de produits innovateurs s'est traduite par la mise en marché de nombreux produits à valeur ajoutée comme les saucisses de poulet fumées et ordinaires et autres charcuteries à base de poulet qui ont concurrencé directement les produits analogues à base de viande rouge.

La production de viande de poulet a connu une croissance plus rapide que celle de dindon. La demande de poulet a également été stimulée par les chaînes de restauration rapide, alors que la consommation de dindon a été presque statique malgré la création d'une vaste gamme de produits à valeur ajoutée. Au Canada et aux États-Unis, la demande de dindon demeure encore fortement saisonnière (Noël et Action de grâces).

Les coûts de production varient selon les régions. Les provinces plus grandes, comme l'Ontario, le Québec, la Colombie-Britannique et l'Alberta, peuvent soutenir de grands établissements plus rentables. Comme le coût des aliments pour volailles est un facteur important pour déterminer le coût des oiseaux vivants, les régions bénéficiant d'excédents de céréales (Prairies, Ontario) tendent à avoir des coûts de production plus faibles que les régions déficitaires (Maritimes).

Pendant la présente décennie, on a observé une lente érosion du nombre des établissements agréés par les autorités fédérales, celui-ci passant de 77 à 65 de 1988 à aujourd'hui. Pendant cette période, le recul du nombre d'établissements a été accompagné d'une concentration accrue des activités entre les mains d'un plus petit nombre d'entreprises. De 1988 à 1995, le pourcentage d'envois des quatre principales entreprises est passé de 36 à un peu plus de 50 p. 100.

Les grands transformateurs tendent à offrir un large éventail de morceaux et de produits élaborés. En ayant des usines dans deux provinces ou plus, ils peuvent améliorer sans cesse leurs mises en marché dans une plus grande partie du pays. Par exemple, il est de plus

en plus fréquent que des produits élaborés ou à valeur ajoutée fabriqués dans une province soient aussi écoulés dans une autre.

Investissement

Pour répondre à la hausse importante de la demande, les entreprises ont accentué les investissements dans le secteur. Les grands transformateurs restructurent leurs usines et se munissent d'installations à la fine pointe de la technologie (éviscérateurs automatisés, machines à enlever la trachée, l'oesophage et le jabot, machine à démembraner le gésier, systèmes de transfert et de pesée automatisés, équipement de désossage, équipement pour la préparation de saucisses, équipement d'emballage, fours automatisés, etc.). Les extrants ont par conséquent beaucoup augmenté. La valeur des extrants par établissement, mesurée en termes d'envois en dollars constants, a grimpé de 18,1 à 30 millions de dollars par établissement de 1988 à 1996.

À compter du milieu des années 1980, les investissements ont commencé à reprendre, car les grandes entreprises ont acheté du matériel de production efficace à haute vitesse pour réduire leurs coûts. Les données sur les nouveaux capitaux injectés dans la construction et l'acquisition d'équipement neuf les dernières années sont disponibles de 1986 à 1993; ces investissements totalisent en moyenne 40 millions de dollars par année.

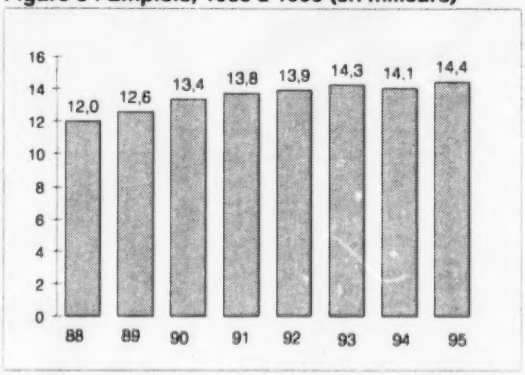
L'investissement est lié au besoin de suivre l'essor de la production, de réduire les coûts et d'améliorer la productivité. Cette dernière, mesurée en termes de ventes par employé et indexée au coût de la vie, a diminué de 1988 à 1990 (de 180 000 à 170 000 $), puis a beaucoup augmenté pour s'établir à 198 000 $ en 1994, avant de chuter à 192 000 $ en 1995, ce qui représente tout de même une hausse de 7 p. 100 par rapport à 1988. Le gain enregistré dans le secteur des aliments et des boissons n'a été que de 3 p. 100 pendant cette période.

On constate très peu, voire aucun investissement étranger dans le secteur de la transformation avicole canadien. Ces entreprises sont la propriété de Canadiens et sont gérées par eux.

Emploi

Le secteur de la transformation de la viande de volaille demeure une industrie à assez forte densité de main-d'oeuvre au Canada. En dépit de sa taille, il emploie de nombreux travailleurs, soit de 8 à 9 p. 100 des emplois de toute l'industrie des aliments et des boissons, même s'il ne compte que pour 4 à 5 p. 100 des envois dans ce grand ensemble (figure 3).

Figure 3 : Emplois, 1988 à 1995 (en milleurs)



Dans le secteur de la transformation de premier cycle, l'emploi diminue avec l'acquisition de nouvel équipement d'éviscération et l'adoption d'une nouvelle démarche d'inspection. Toutefois, le secteur de la transformation de deuxième cycle est le moins automatisé et dépend par conséquent d'une plus forte main-d'oeuvre; par ailleurs, comme la production de ce secteur s'intensifie, les besoins en main-d'oeuvre augmentent également. Contrairement aux autres secteurs de l'industrie des aliments et des boissons, où l'emploi est demeuré stable ou a baissé, ce secteur a vu le nombre d'emplois augmenter de 17,5 p. 100 de 1988 à 1995.

L'essor de la demande de produits, en particulier de produits élaborés du poulet et du dindon, a également contribué à l'amélioration de l'emploi. Toutefois, de récentes percées technologiques applicables au secteur de la transformation de deuxième cycle permettent de remplacer le contrôle manuel des morceaux par un contrôle mécanique dans un grand nombre d'établissements plus importants.

Performance commerciale

Exportations

Depuis toujours, le secteur de la transformation de la volaille a écoulé ses produits sur le marché canadien et a très peu exporté; pourtant la situation évolue, et l'on enregistre des progrès significatifs dans certains domaines. Depuis la fin des années 1980, les exportations de volaille ont quadruplé. Avant 1994, les exportations de poulet représentaient moins de 1 p. 100 de la production intérieure, alors que celles de dindon étaient légèrement inférieures à 10 p. 100. La croissance des exportations de poulet en 1994 et en 1995 s'explique par une forte production et par un gonflement des stocks provoqué par l'entrée en vigueur du nouveau régime de répartition des contingents où les transformateurs indiquent leurs besoins aux offices provinciaux. La plupart du temps, près de la moitié des exportations vont aux États-Unis; il est toutefois possible qu'une bonne partie soit par la suite réexportée ailleurs.

Les produits de première transformation comptent pour 90 p. 100 des exportations, les produits élaborés constituant les 10 p. 100 qui restent. Dans l'ensemble. nos exportations englobent les morceaux à viande brune (cuisses) et les pattes de poulet (dont la demande est inférieure sur le marché canadien et qui sont des sous-produits de la demande de viande blanche), les morceaux de poulet adulte et de dindon et les produits élaborés, comme la viande séparée mécaniquement (VSM), les hamburgers de poulet et les saucisses fumées de poulet.

Le Canada est devenu un exportateur net de produits du dindon. Depuis le milieu des années 1980, au niveau provincial, les producteurs et les transformateurs de dindon ont uni leurs efforts pour conclure des ententes qui permettent d'élever et de transformer du dindon spécialement destiné à l'exportation. Ces ententes de coopération, dont la coordination a été assurée par l'Office canadien de commercialisation du dindon, ont joué un rôle important dans la hausse régulière des exportations et le soutien des niveaux de production sur un marché intérieur qui est demeuré stagnant. Du milieu des années 1980 à 1997, les exportations de dindon canadien sont passées de 777 000 kilogrammes à 16,6 millions de kilogrammes, et représentaient environ 18 p. 100 de la production canadienne en 1997.

Dès le début des anneés 1990, les producteurs et les transformateurs de poulet ont également commencé à élaborer des programmes d'exportation au niveau provincial - au point que dès 1996 leurs efforts se traduisaient par une forte croissance à l'exportation. En mars 1997, les Producteurs de poulet du Canada ont adopté un cadre stratégique d'expansion des exportations au sein duquel les provinces peuvent appliquer des programmes efficaces axés sur les marchés extérieurs.

Dans le cas du poulet comme dans le cas du dindon, les modalités administratives régissant les programmes d'exportation varient d'une province à l'autre. Mais dans tous les cas, l'objectif est de faciliter les exportations de produits du poulet sans perturber le marché intérieur tout en respectant les droits et les obligations du Canada sur les marchés internationaux.

Dans l'ensemble, les programmes d'exportation des transformateurs et courtiers canadiens de volaille visent surtout à trouver des débouchés aux produits qui sont boudés par les consommateurs canadiens. Étant donné qu'en Amérique du Nord le marché dominant du secteur de la volaille est celui de la viande blanche, les programmes d'exportation permettent fréquemment aux offices provinciaux de créditer et de réaffecter un certain pourcentage de la quantité des produits exportés de manière telle que, dans l'offre intérieure de volaille, le rapport viande blanche/viande brune corresponde à la demande intérieure.** Par ce mécanisme, la quantité de viande blanche offerte sur le marché intérieur est un peu plus élevée et les producteurs peuvent recevoir des «crédits» les autorisant à produire des volailles supplémentaires pour le marché intérieur.

Importations

Nos importations, qui concernent essentiellement la viande de poulet, proviennent en majorité des États-Unis et ont augmenté en raison de l'élargissement de l'accès à la suite de la signature de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis en 1989 et à une hausse de la

production intérieure, car l'accès est lié aux niveaux de production intérieure. En 1996, les importations s'élevaient à 222 millions de dollars, soit 134 millions de dollars pour la viande (principalement les morceaux de poulet) et 88 millions de dollars pour les produits élaborés. Presque tous les ans, les importations atteignent les contingents prévus conformément à nos engagements commerciaux internationaux.

Le gros (c.-à-d. 70 p. 100) des importations de viande de volaille sont des produits qui figurent sur la *Liste des marchandises d'importation contrôlée*. Toutefois, les importations de produits élaborés ont enregistré les gains les plus marqués, culminant à 88 millions de dollars en 1996 comparativement à 30 millions en 1988; elles offrent des possibilités de remplacement des importations à condition que les fabricants aient accès à des intrants moins chers. Environ 70 p. 100 ou 62 millions de dollars de nos importations totales de produits élaborés (y compris les repas de poulet préparés, les entrées surgelées ou les repas entièrement préparés) qui ne sont pas assujettis à des contrôles à l'importation sont souvent écoulés à des prix très compétitifs en raison des économies d'échelle réalisées dans le secteur aux États-Unis. Ces produits ne sont assujettis qu'à des droits réguliers et, dans le cas de produits en provenance des États-Unis, ces droits ont été abolis le 1er janvier 1998. Par conséquent, les fabricants canadiens des produits qui ne figurent pas sur la LMIC doivent trouver une source d'intrants à des prix équitables par rapport à leurs homologues américains. On a tenu compte de leur situation en affectant des contingents d'importation à l'intention des fabricants de ces produits.

Depuis le milieu des années 1980, la stagnation de la demande intérieure de dindon a limité les besoins en importations, mais celles-ci ont tout de même augmenté, passant de 2,3 à 4,9 millions de kilogrammes.

Profits

Dans l'ensemble, le marché de la viande de poulet a été passablement soutenu comparativement à celui des autres viandes et protéines de remplacement. Dans le secteur, les profits tendent à être cycliques, selon les pressions exercées sur les stocks par les viandes concurrentes et le coût des oiseaux vivants qui représente jusqu'à 80 p. 100 des coûts de transformation totaux. En 1996, en Amérique du Nord, le coût élevé des aliments pour volailles a fait grimper les coûts des oiseaux vivants tant au Canada qu'aux États-Unis, ce qui a rétréci la marge de profit.

Le secteur s'est attaqué avec dynamisme au problème en augmentant les nouveaux investissements et en modifiant les régimes d'inspection pour accroître la vitesse des chaînes de production. L'analyse comparative des coûts de première transformation montre que le secteur a réalisé des progrès et a amélioré l'efficacité de ses opérations d'abattage et d'éviscération, ce qui devrait accentuer la compétitivité des opérations de deuxième transformation.

Certains transformateurs se sont efforcés de mettre au point de nouvelles techniques de transformation pour réduire les coûts de la main-d'oeuvre requise pour les inspections relatives à la santé et à la sécurité, tout en maintenant des normes canadiennes élevées. L'adoption de nouvel équipement d'éviscération, qui permet de traiter le produit plus rapidement, l'utilisation du laser pour contrôler les morceaux et la mise au point d'un système d'inspection entièrement automatisé, sont toutes des étapes progressives adoptées par l'industrie pour accroître la production et garantir la santé et la sécurité sans augmenter les coûts de main-d'oeuvre.

Recherche et développement

Étant donné la petite taille relative du secteur canadien de la transformation, la majeure partie des activités de recherche et de développement d'intérêt pour les transformateurs ont lieu à l'étranger, notamment aux Pays-Bas et aux États-Unis; ces innovations, qu'il s'agisse de matériel de transformation ou d'emballage, sont rapidement mises en marché par ces fournisseurs. Le secteur canadien se tient relativement au courant des percées sur le plan de l'automatisation, du traitement des eaux usées et des systèmes de manutention des oiseaux vivants;

toutefois, s'il opérait à plus grande échelle, il pourrait tirer plus d'avantages de ces nouvelles technologies.

Au niveau de la production, le Canada a été un chef de file pour l'utilisation de volailles génétiquement améliorées qui affichent un meilleur indice de consommation, une plus grande viabilité et une meilleure résistance aux maladies. Le secteur a adopté des mécanismes automatisés pour l'alimentation et l'abreuvement libres, l'élimination des déchets et la récolte du produit, ainsi que des techniques permettant d'économiser l'énergie.

DOSSIERS, DÉFIS ET POSSIBILITÉS - VERS LE PROCHAIN SIÈCLE

Débouchés possibles sur le marché intérieur

Le marché intérieur est le principal débouché du secteur et le demeurera.

Les consommateurs privilégient le poulet, en particulier la *viande blanche +, et cette tendance ne semble nullement vaciller. De plus, la création de produits innovateurs a abouti à la mise en marché d'un large éventail de produits à valeur ajoutée, comme les saucisses de poulet fumées et ordinaires qui se distinguent à un point tel que la reconnaissance de la marque fait que la demande ne dépend plus uniquement du prix.

Les meilleurs débouchés possibles sur le marché intérieur résident dans le secteur des services d'alimentation, soit celui de l'hôtellerie, de la restauration et des institutions, qui a stimulé et maintenu la consommation de produits avicoles. Cette tendance persiste, car les nouveaux restaurateurs démarrent en utilisant des produits avicoles, et les grandes chaînes existantes offrent maintenant à leur menu des plats de volaille.

Le secteur de la restauration rapide, qui est un gros acheteur de produits du poulet, s'inquiète des prix et de la disponibilité de ce produit au Canada. Les prix du poulet sont passablement bons comparativement à ceux des viandes compétitives au Canada. L'indice des prix à la consommation du poulet et du dindon est resté concurrentiel sur le marché. En se servant de l'année 1986 comme année de base pour l'établissement de l'IPC à 100, on constate des augmentations jusqu'en 1995, soit à 118,9 pour le poulet, à 107,9 pour le dindon, à 123,6 pour le boeuf, à 115,6 pour le porc et à 126,3 pour l'ensemble des produits alimentaires. Depuis 1995, l'IPC du poulet a enregistré des hausses significatives comparativement à ceux du boeuf et du porc, alors que celui du dindon est demeuré passablement constant. Le maintien de prix compétitifs et d'une offre constante de morceaux frais est essentiel au soutien de la croissance du marché intérieur.

La demande de viande de dindon a stagné comparativement à celle du poulet. Au Canada, de 1986 à 1995, la consommation de poulet a bondi de 42,3 p. 100 (25,2 p. 100 par habitant), alors que celle du dindon n'a avancé que de 26,4 p. 100 (5,2 p. 100 par habitant).

Au Canada et aux États-Unis, les transformateurs de dindon n'ont pas remporté le même succès dans le secteur de la restauration rapide, ni n'ont ouvert de marchés pour les produits élaborés comme ce fut le cas pour le poulet. Le dindon continue d'être considéré comme un mets de fête, dont la demande culmine à l'Action de grâces et à Noël. Le secteur doit donc absolument convaincre les consommateurs que l'on peut manger du dindon à longueur d'année, s'il veut accroître ses ventes sur le marché intérieur. L'Office canadien de commercialisation du dindon et le Conseil canadien des transformateurs d'oeufs et de volailles envisagent la possibilité de lancer une campagne générale pour promouvoir le dindon canadien. Cette campagne générale se déroulerait en même temps que les campagnes publicitaires individuelles lancées par chaque transformateur.

Débouchés possibles sur les marchés internationaux

Le commerce mondial de la viande de volaille a été particulièrement soutenu avec des exportations totales doublant entre 1990 et 1995. On prévoit que cette tendance se maintiendra; toutefois, le marché mondial sera relativement compétitif, car plusieurs grands exportateurs, comme la Chine, le Brésil et les États-Unis, accentuent leurs exportations; de plus, si la Russie (actuellement le

principal importateur net) retrouve sa capacité de production intérieure à long terme, elle commencera à remplacer ses importations. Les principaux concurrents sur les marchés d'exportation sont les États-Unis (les exportations de ce pays devraient s'élever à 2,3 millions de tonnes en 1997), l'Union européenne qui offre des subventions à l'exportation (1,6 million de tonnes), l'Asie, en particulier la Chine, dont la production intérieure augmente rapidement (1,3 million de tonnes) et le Brésil (0,6 million de tonnes). Les 32 000 tonnes écoulées par le Canada sur les marchés mondiaux représentaient moins de 0,5 p. 100 des échanges mondiaux totaux en 1997 (5,9 millions de tonnes).

L'expansion est possible dans les secteurs de la production et de la transformation du poulet et du dindon, mais elle repose sur leur capacité à se accroître leur présence sur les marchés d'exportation. Depuis le milieu des années 1990, les producteurs et les transformateurs de dindon ont collaboré pour faciliter l'élevage d'oiseaux expressément destinés aux marchés d'exportation. Ils ont réussi à développer un marché d'exportation soutenu pour les produits de dindon primaires et les produits élaborés. Grâce à un programme d'exportation viable, les producteurs et les transformateurs de dindon ont pu accroître leur production en dépit de la stagnation de la demande intérieure.

Dans le secteur du poulet, les mesures prises pour élever du poulet spécialement destiné à l'exportation sont plus récentes. La croissance des exportations, depuis 1995, s'est accentuée et devrait se poursuivre dans les années qui viennent.

On a réussi à établir des liens entre les divers segments à la production et à la transformation pour stimuler l'exportation. Les producteurs d'oeufs d'incubation de poulet de chair, les couvoiriers, les éleveurs de poulets à griller et les transformateurs ont mis au point des mécanismes pour partager le risque de la production aux fins d'exportation. Les prix mondiaux sont habituellement plus faibles que les prix intérieurs, mais chaque segment de l'industrie peut partager le risque lié à l'exportation du produit.

DÉFIS

Évolution structurelle globale

Sur la scène mondiale, la demande de viande de volaille a considérablement augmenté en raison de l'accroissement général de la consommation de viande dans le monde et du fait que le secteur de la volaille a su s'emparer d'un part des marchés des autres viandes. La volaille s'intègre bien à la culture de nombreux pays. Par ailleurs, la production avicole moderne semble bien adaptée aux pays ayant un climat subtropical et tropical, de sorte que de nombreux pays en développement de l'Amérique latine et du Sud-Est asiatique (Brésil et Thaïlande) ont développé des industries perfectionnées et hautement industrialisées jouissant de faibles coûts de production. Souvent, les pays en développement possèdent des industries avicoles très bien développées qui, dans certains cas (Brésil et Thaïlande), bénéficient de coûts de production peu élevés.

Les principaux pays producteurs de volailles, comme les États-Unis, ont une industrie presque entièrement intégrée, de sorte que l'éleveur de volailles est en fait un *salarié +et non un *centre de profit +qui est récompensé pour le risque qu'il prend et sa gestion, comme c'est le cas au Canada ou en Europe de l'Ouest. (Au Canada, l'intégration verticale représente quelque 25-30 % de la production canadienne). L'intégration verticale des activités avicoles (du troupeau souche à la transformation de deuxième cycle), qui inclut des services de soutien comme la préparation des aliments pour volailles, permet une utilisation optimale tout au long de la chaîne de production. L'intégration verticale de la production avicole ne rend pas seulement la viande de volaille extrêmement compétitive par rapport à d'autres viandes aux États-Unis, mais rend également les États-Unis très concurrentiels sur les marchés d'exportation. Les tentatives d'exportation du secteur américain sont également appuyées par un programme de promotion dynamique parrainé par le *U.S. Poultry and Egg Export Council.*

Au Canada, il existe encore des possibilités d'expansion de la consommation, et le secteur avicole peut élargir ses débouchés à l'exportation, bien que modestement. Contrairement à d'autres pays qui doivent compter uniquement sur des ingrédients importés pour l'alimentation des volailles, le Canada jouit d'une source abondante d'aliments peu coûteux qui sont un intrant important. Les Canadiens possèdent également d'excellentes compétences en nutrition, en génétique avicole, en médecine vétérinaire et en gestion tant à la production qu'à la transformation. Le Canada est par ailleurs renommé pour ses produits de haute qualité et son système d'inspection rigoureux.

Par contre, d'autres facteurs rendent le Canada moins concurrentiel, notamment l'absence d'économies d'échelle, la taille des établissements avicoles étant en moyenne plus petite qu'aux États-Unis et les salaires, plus élevés. De plus, en raison du climat froid, les coûts d'énergie et de logement des volailles sont plus élevés au Canada que dans certains autres pays. Le Canada devra donc avoir une bonne stratégie pour trouver des débouchés à l'exportation pour les produits comme la viande brune, les abats, la viande séparée mécaniquement (VSM) et les produits à valeur ajoutée.

Défis réglementaires et technologiques

Le défi à relever dans le cadre de la politique de gestion de l'offre consiste à créer des liens entre les producteurs et les transformateurs de premier et de deuxième cycles, pour que les intérêts des producteurs soient protégés et que les possibilités de croissance sur les marchés intérieurs et étrangers soient optimisées. La gestion de l'offre et les contrôles des importations posent des défis aux transformateurs de premier et de deuxième cycles qui tentent d'obtenir leur matière première pour répondre à la demande dans les secteurs la restauration et de la vente au détail.

Le secteur canadien s'est servi du régime de gestion de l'offre pour développer le marché intérieur et a renoncé à se tailler des marchés extérieurs en échange de la protection de la production et de la transformation intérieures. Le régime des CT a mis le secteur canadien de la volaille à l'abri des pressions concurrentielles engendrées par l'ouverture croissante des marchés et que les autres segments du secteur canadien de la transformation doivent affronter depuis plusieurs années.

Les innovations technologiques ont favorisé les progrès réalisés en termes de réduction des coûts et de hausse de la productivité au Canada tant chez les producteurs que chez les transformateurs. À la production, l'automatisation et l'amélioration génétique pour laquelle le Canada est un chef de file ont permis de réduire les exigences en main-d'oeuvre et de mettre en marché plus rapidement les oiseaux. De leur côté, les transformateurs ont rationalisé leurs opérations, de sorte qu'aujourd'hui, un plus petit nombre d'entreprises exploitent des établissements moins nombreux mais plus grands pour réduire les coûts. Les percées au plan de la création de produits, des méthodes de production, des techniques d'emballage et de l'environnement continuent de poser de nouveaux défis en termes d'investissement et de maintien de la compétitivité.

Pour garantir la salubrité des aliments, les producteurs et transformateurs avicoles et l'ACIA collaborent à la mise au point de programmes inspirés des principes HACCP (Analyse des risques et de maîtrise des points critiques). Très étroitement associés à cet effort, le secteur des abattoirs et les autorités responsables de l'inspection de la volaille ont collaboré à la rationalisation du régime d'inspection afin que celui-ci s'adapte à l'accélération considérable des cadences d'abattage que l'on commence à observer dans les établissements canadiens et américains.

CONCLUSIONS

En raison des restrictions actuelles à l'importation sous forme de CT, les transformateurs canadiens de viande de volaille contrôlent environ 90 p. 100 du marché intérieur. Le secteur a pris rapidement de l'expansion et a démontré sa capacité de desservir les principaux intervenants sur le marché intérieur (vente au détail et restauration). Les produits fabriqués sont de qualité comparable à ceux qui sont offerts partout dans le monde.

Les transformateurs ont réussi à créer de nouveaux produits pour offrir aux consommateurs un choix plus vaste et accroître les profits en conquérant une part du marché canadien des autres viandes. Les établissements les moins efficaces ont fermé leurs portes, et le secteur a investi dans ceux qui restaient pour accroître la productivité. Toutefois, la capacité de production et de transformation étant éparpillée partout au pays, le secteur canadien ne peut réaliser des économies d'échelle.

L'entrée en vigueur de l'ALENA et de l'Accord de l'OMC n'a pas influé considérablement sur les régimes de gestion de l'offre, ni sur le secteur de la transformation du lait, et il est peu probable que ces engagements puissent avoir des répercussions pendant la présente décennie. À long terme, l'établissement de CT a jeté les bases d'un marché plus libre à l'avenir. Pour garantir la hausse constante de la production, les producteurs et les transformateurs devront se montrer vigilants pour répondre aux besoins des divers intervenants sur le marché intérieur (vente au détail, services de restauration et transformateurs de deuxième cycle) et devront tourner leur attention vers les marchés extérieurs.

ASSOCIATIONS

Conseil canadien des transformateurs d'oeufs et de volailles
1545, avenue Carling
Bureau 400
Ottawa (Ontario) K1Z 8P9

Tél. : (613) 724-6605
Téléc. : (613) 724-4577
Courrier électronique : www.cfta.ca

Association canadienne des transformateurs de volaille
2525, boulevard Saint-Laurent
Bureau 203
Ottawa (Ontario) K1H 8P5

Tél. : (613) 738-1175
Téléc. : (613) 733-9501
Courrier électronique : www.cfta.ca/fppac

PERSONNES-RESSOURCES D'AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE CANADA

Dave McGonegal
Direction des services à l'industrie agricole
Agriculture et Agroalimentaire Canada
2200, chemin Walkley
Ottawa (Ontario) K1A 0C5

Tél. : (613) 957-7078 (poste 3032)
Téléc. : (613) 957-9073

Earl New
Bureau des aliments
Agriculture et Agroalimentaire Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0C5

Tél. : (613) 759-7511
Téléc. : (613) 759-7480

Le secteur canadien de la transformation de la volaille

SIC 1012 - 1988-96

STATISTIQUES PRINCIPALES[a]	**1988**	**1989**	**1990**	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**96/88*** **%**	**96/91*** **%**
Établissements	104	105	109	111	103	100	98	100	--	-3,8	-9,9
Emplois[e]	12 000	12 568	13 359	13 758	13 932	14 270	14 100	14 431	--	20,3	4,9
Expéditions (M$)	1 858,2	2 111,5	2 239,9	2 315,6	2 271,4	2 457,2	2 572,4	2 532,9	3 008,6	61,9	29,9
Expéditions (M$ constants de 1986)	1 888,4	1 944,3	1 975,2	2 091,8	2 105,1	2 231,8	2 445,2	2 410,0	2 613,1	38,4	24,9
PIB (M$ constants de 1986)[cr]	1 775,2	1 680,5	1 651,5	1 623,9	1 628,9	1 608,3	1 691,8	1 724,2	1 760,9	-0,8	8,4
Investissement ($M)[f]											
Bâtiments et construction	40,0	57,8	39,9	41,5	26,5	28,1	54,5	34,5	117,1	192,9	182,1
Machines et équipment	101,5	170,4	88,9	119,4	137,9	142,1	141,0	142,2	294,8	190,5	147,0
Valeur ajoutée (M$)	494,6	590,7	623,5	674,4	628,4	766,6	810,1	701,7	--	41,9	4,1
Valeur ajoutée (M$ constants de 1986)[c]	502,7	543,9	549,8	609,2	582,4	696,3	770,1	667,6	--	32,8	9,6
Valeur ajoutée/ employé (M$)	0,04	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,06	0,05	--	18,0	-0,8
Valeur ajoutée en % des expéditions (%)	26,6	28,0	27,8	29,1	27,7	31,2	31,5	27,7	--		
Rapport de concentration (%)											
4 plus grandes entreprises	36,5	38,7	44,5	47,9	46,6	--	--	--	--		
8 plus grandes entreprises	58,1	60,0	62,3	63,8	62,8	--	--	--	--		
STATISTIQUES COMMERCIALES[a]											
Mondiales											
Exportations (M$)	15,0	11,5	20,2	22,6	19,1	22,8	32,5	62,6	77,4	414,8	241,9
Exportations (M$ constants de 1986)[c]	15,3	10,6	17,8	20,5	17,7	20,7	30,9	59,6	67,2	339,8	228,6
Expéditions intérieures (M$)[d]	1 843,2	2 100,0	2 219,7	2 293,0	2 252,4	2 434,5	2 539,9	2 470,3	2 931,2	59,0	27,8
Exportations (en % des expéditions)	0,8	0,5	0,9	1,0	0,8	0,9	1,3	2,5	2,6		
Importations (M$)	82,2	115,2	139,5	132,9	159,2	188,7	205,7	233,2	221,6	169,7	66,7
Importations (M$ constants de 1986)[c]	83,5	106,0	123,0	120,1	147,5	171,4	195,6	221,8	192,5	130,5	60,3
Marchés canadiens (M$)[e]	1 925,4	2 215,2	2 359,2	2 425,9	2 411,5	2 623,2	2 745,7	2 703,5	3 152,8	63,8	30,0
Importations (% du marché canadien)	4,3	5,2	5,9	5,5	6,6	7,2	7,5	8,6	7,0		
Balance commerciale (M$)	-67	-104	-119	-110	-140	-166	-173	-171	-144		
Balance commerciale (M$ constant de 1986)	-68	-95	-105	-100	-130	-151	-165	-162	-125		
Avec les États-Unis											
Exportations (M$)	8,3	6,5	14,1	13,4	10,8	10,0	9,5	12,6	16,3	96,4	22,1
Importations (M$)	78,1	111,6	135,3	129,7	155,6	185,3	196,1	217,3	211,5	170,8	63,1
Balance commerciale (M$)	-70	-105	-121	-116	-145	-175	-187	-205	-195		

[a] Statistiques Canada (CANSIM)
[b] Recensement des manufacturiers
[c] $ réels calculés au moyen des IPPI du secteur correspondant
[d] Expéditions moins importations
[e] Expéditions intérieures plus importations
[f] Données relatives aux produits de confiserie
[r] Les plus récentes données disponibles utilisées

Les rapports suivants sont publiés par le Bureau des aliments :

Analyses de l'industrie de la transformation des aliments et des boissons

- Le secteur canadien de la transformation des aliments et des boissons - Un survol des perspectives et des défis à l'aube du XXIe siècle
- Perspective historique du secteur canadien de la transformation des aliments et des boissons
- Analyse de la structure de l'agro-industrie canadienne

Profils des secteurs

- Industrie canadienne de la panification et de la boulangerie
- Industrie canadienne de la confiserie
- Industrie vinicole canadienne
- Industrie canadienne de la distillation
- Le secteur canadien de la transformation du lait
- Industrie canadienne de la transformation des viandes rouges
- Industrie canadienne des aliments pour animaux
- Industrie canadienne de la transformation de volaille
- *Industrie canadienne de la transformation des fruits et légumes* *
- *Industrie canadienne du raffinage de la cane à sucre et de la betterave sucrière* *
- *Industrie meunière canadienne et produits annexes* *
- *Industrie brassicole canadienne* *
- *Industrie canadienne du soda et de l'eau embouteillée* *
- *Industrie canadienne des amuse-gueule* *
- *Fabrication canadienne de fabrication d'huiles végétales* *
- *Industrie canadienne d'aliments variés* *

* *Les titres marqués d'un astérisque seront publiés à l'été 1998. On pourra aussi se les procurer au site internet http://www.agr.ca.*

Profils régionaux

- Les provinces de l'Atlantique
- Québec
- Ontario
- Manitoba
- Saskatchewan
- Alberta
- Colombie-Britannique

On peut obtenir les mises à jour des statistiques en consultant la version électroniques des documents placées sur ACEIS à l'adresse http://www.agr.ca.

Nous recevrons avec plaisir toute opinion, remarque ou suggestions qui pourrait contribuer à améliorer le contenu des rapports. Pour obtenir de plus amples renseignements ou nous faire part de vos commentaires, veuillez communiquer avec nous :
Bureau de aliments, pièce 501, Édifice John Carling, Ottawa (Ontario), K1A 0C5, (613) 759-7556.

These reports are also available in English.